

The background of the top section is a high-angle photograph of a city skyline, likely New York City, with numerous skyscrapers. A semi-transparent red rectangular overlay covers the middle portion of the image, containing the text for the job opening.

Wir suchen:

Sales Manager Cloud (m/w/d)

Als Teil unseres Sales Teams ist es Deine Rolle, neue Kunden für uns zu gewinnen und sie von uns und unseren Lösungen zu überzeugen. Bestehende Kunden gilt es zu pflegen und sie hinsichtlich ungenutzter Potentiale, effizienterer Lösungen und natürlich neuer Produkte und Services aus dem Portfolio der iNNOVO Cloud zu beraten.

Gemeinsam mit dem breit aufgestellten Team von technischen Experten in den Bereichen Windows, Linux, Netzwerk, OpenStack und Kubernetes begeisterst Du unsere Kunden mit einem direkten Draht zu herausragender Beratung und einer extrem hohen Service Qualität.

Konkret sehen Deine Aufgaben wie folgt aus:

- proaktiver Auf- und Ausbau der Lead-Pipeline
- Betreuung der Kunden vom Ersttermin über die Angebotserstellung bis hin zum Vertragsabschluss
- Vertriebliche Projektverantwortung bei Ausschreibungen
- Entwicklung strategischer Accountpläne
- Sales Reporting / CRM Pflege
- Repräsentation der Unternehmensgruppe bei Events

Wünschenswerte Qualifikationen:

- Du hast eine Leidenschaft für Vertrieb und Kundenservice
- Du begeisterst dich für technische Cloud-Produkte und -Lösungen und kannst auch andere dafür begeistern.
- Du konntest bereits Erfahrung im Vertrieb von IT-Produkten oder –Dienstleistungen sammeln, bestenfalls im Cloud-Umfeld
- Du besitzt das Talent, Geschick und den nötigen Biss, um neue Kundenprojekte optimal umzusetzen
- Mit Kommunikationsstärke und der nötigen Dosis Einfühlungsvermögen gelingt es Dir, die Brücke zwischen technisch komplexen Lösungen und der Anforderung des Kunden zu schlagen und den kundenrelevanten Nutzen auf den Punkt zu bringen



Wir suchen:

Sales Manager Cloud (m/w/d)

- Du hast die Fähigkeit, multiple Aufgaben in einem Umfeld wechselnder Prioritäten und dynamischer Deadlines zu managen
- Als Teamplayer liegt Dir viel an einer ausgeprägten Kollegialität in einem aufgeschlossenen und humorvollen Umfeld
- Bias for Action: Du hast Lust Herausforderungen anzupacken und zu lösen!

Bist Du neugierig geworden? Dann schicke Deine Unterlagen, Dein bevorzugtes Startdatum sowie Deinen Gehaltswunsch an: jobs@innovo-cloud.de